

Globalización e industria cultural

Toussaint, Florence

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Toussaint, F. (1997). Globalización e industria cultural. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 41(169), 177-196. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1997.169.49341>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Globalización e industria cultural

FLORENCE TOUSSAINT

Resumen

Este artículo explora las diferentes dimensiones de la globalización: política, económica y social, con especial atención a las expresiones que se dan en el campo de la cultura y la comunicación. La globalización se caracteriza como un fenómeno heterogéneo, desigual y parcial, impulsado tanto por fuerzas estatales como privadas. Entre las principales expresiones de globalización en la cultura se destacan la estandarización y la expansión masiva de productos culturales con un contenido eminentemente mercantil, lúdico y emocional. La concentración en los medios de comunicación, a través de adquisiciones, fusiones, convenios, alianzas y otros mecanismos, promueve la globalización no sólo por la expansión territorial de las corporaciones sino porque fomenta la homogeneización de los valores y prácticas culturales. Se examinan además algunos de los cambios más importantes experimentados por los Estados-naciones con el fin de readecuar sus estrategias a las exigencias de las fuerzas globales.

Abstract

This article explores the different dimensions of the processes of globalization: the political, economic and social dimensions, giving special attention to the expressions found in the area of culture and communication. Globalization, which is considered a heterogeneous, unequal and partial phenomenon, is promoted by both state and private forces. Among the most important cultural expressions of globalization, the article underscores the standardization and massive expansion of products with a strong emotional, mercantile and ludicrous content. Concentration of mass media, through acquisitions, mergers, agreements, alliances and other mechanisms, foster globalization not only due to the territorial expansion of corporations but also because it promotes homogenization of cultural values and practices. The article also examines some of the most important changes undergone by the nation-States in order to readjust their strategies to the requirements of global forces.

Globalización e industria cultural

La globalización es el nombre que se le ha dado, a partir de los años setenta, a un fenómeno tanto económico como ideológico-cultural que está ocurriendo en todo el planeta. Consiste en la internacionalización, en el caso de la economía, del capital y de las

formas de producir, vender y comprar. En lo que se refiere a lo ideológico-cultural, se trata del desarrollo de fórmulas con pretensiones de universalidad en materia principalmente de entretenimiento que pueden ser consumidas por la población de manera indistinta, sin importar el lenguaje, la historia, las tradiciones o, en suma, la cultura del país de que se trate.

Para que la globalización pueda ocurrir deben cumplirse ciertas premisas que corresponden tanto al desarrollo de las formas productivas como a la sociedad. Si bien el fenómeno que hoy se denomina globalización no es nuevo, pues poco después de que el capitalismo aparece empiezan a surgir las formas de comercializar los productos y extraer materia prima pasando por encima de las fronteras nacionales, más tarde la exportación de capitales se vuelve un asunto generalizado y la manera más frecuente de expansión capitalista.

Lo que sí resulta distinto es la magnitud en que estos fenómenos ocurren y la extensión territorial que alcanzan así como su rapidez. Nunca antes el volumen de la acumulación de la riqueza había sido de tal dimensión. Según datos de Paul Kennedy, "entre 1953 y 1975 la producción creció como media un notable 6% anual global (4% per cápita) e incluso en el periodo 1973-1980 el aumento medio fue del 2.4% anual, lo cual es muy respetable según criterios históricos".¹

Al mismo tiempo, la desproporción entre países ricos y pobres y entre acaudalados y miserables dentro de un país creció como nunca antes en la historia.

En 1991, el producto interno bruto per cápita de Suiza alcanzó los 36 300 dólares; en Suecia, 32 600; en Japón, 29 000; y en Alemania, 27 900. En cambio, el PIB per cápita de la India es de 360 dólares y el de Nigeria sólo de 278 dólares. Lo grotesco de esta disparidad de la riqueza queda reflejado en las tasas diferenciales de mortalidad infantil, esperanza de vida y acceso a la educación. Después de casi cinco décadas de crecimiento global sin precedentes, el mundo se dirige hacia un siglo XXI con más de mil millones de personas viviendo en la pobreza.²

¹ P. Kennedy, *Hacia el siglo XXI*, Barcelona, Plaza y Janés, 1993, p. 67.

² *Ibid.*, p. 68.

A principios de la década de los noventa, el mundo desarrollado, con poco más de 16% de la población del globo, concentra 85% del producto mundial y 80% del comercio internacional, más de dos tercios del cual se transa entre países desarrollados.³

Y de acuerdo con un nuevo sistema de medición del Banco Mundial que busca calcular la riqueza con base en la asignación de valores para recursos naturales, inversiones de capital y productividad de los ciudadanos, en 1995, según información de dicho organismo, 29 países concentraron el 79.5% de las riquezas mundiales. Los 163 restantes quedaron con 20.5 por ciento.⁴

En cuanto al alcance y velocidad del intercambio económico, éste se volvió factible a partir del desarrollo de la tecnología electrónica. Las computadoras que hicieron posible acumular datos y procesarlos en tiempos récord; las fibras ópticas y los satélites que permiten trasladar esa información a grandes distancias mediante costos reducidos y en minutos; así como los otros aditamentos para manejar enormes cantidades de datos con eficiencia y calidad, por ejemplo el teléfono, el fax, el modem. Esta tecnología, asociada a nuevas rutinas productivas y a la organización de las compañías con un centro director y varias filiales operativas, otorgó ilimitados recursos para que el capital se reprodujera y lograra expandirse por todo el mundo.

La liberalización de las trabas para que los flujos financieros volaran por encima de los límites nacionales es otra de las características del nuevo modelo asociado a las tecnologías de la información.

Los flujos diarios de moneda extranjera representan alrededor de un billón de dólares y superan con creces las sumas empleadas en la compra internacional de bienes y servicios o las inversiones en fábrica de ultramar. En realidad, a finales de la década de 1980, más de 90% de este intercambio de monedas extranjeras no tenía relación con el comercio o la inversión de capital.⁵

³ C. Vilas, *América Latina en el "nuevo orden mundial"*, México, UNAM, 1994, p. 9.

⁴ "29 países concentran el 79.5% de las riquezas mundiales: BM", *La Jornada*, 18 de septiembre de 1995, p. 55.

⁵ P. Kennedy, *op. cit.*, p. 70.

Ahora bien, esto vale asimismo para una industria más volátil pero no menos productiva: la del entretenimiento. A medida que la tecnología evolucionaba y con ella se establecían ciertos estándares, la comunicación de imágenes, ideas, visiones del mundo, ideologías y órdenes sutiles que rigen el vestir, actuar, comportarse, pensar, comer, divertirse y disfrutar, se dio de manera fluida y en escala planetaria.

La globalización es un fenómeno que ha sido estudiado fundamentalmente desde el ángulo económico, sobre todo en sus manifestaciones concretas. Sin embargo, los planteamientos teóricos que aluden a los orígenes y a los motores que impulsan la unificación del planeta en un solo sistema aún carecen de una explicación total. Los análisis son parciales y cada autor señala desde su perspectiva los elementos a tomar en consideración para definir lo que es y cómo se manifiesta la globalización.

En el campo social, las explicaciones son todavía escasas. Siendo evidente que se trata de un hecho que trasciende lo meramente económico, algunos científicos sociales han abordado el fenómeno a la inversa. Apuntan que se trata de una transformación en el modelo de producir, comerciar y consumir en escala planetaria pero que ha sido prohijado por modificaciones en la política, es decir, en el Estado y en la cultura. Los medios de comunicación han tenido un papel esencial en este proceso, ya que sin sus posibilidades tecnológicas, la circulación del capital no podría darse tan rápida ni tan globalmente. Asimismo, los cambios políticos e ideológicos necesarios y paralelos a los económicos se sustentan en gran medida en un sistema industrial de propaganda, de entretenimiento, de transmisión de valores y hasta de socialización que es propio del siglo xx y sin cuya concurrencia sería imposible hacer viable la globalización.

Desde nuestra perspectiva, el fenómeno es total. Si se le aborda por tópicos es simplemente para facilitar la exposición de sus características y entender como éstas se encuentran entreveradas en los ámbitos político, económico y social. Dentro de lo social se encuentran la cultura y la comunicación como dos elementos que retratan, reflejan y transforman a una escala humana tal fenómeno de cambio en los parámetros civilizatorios del planeta. Sin embargo, como todo movimiento, el de la globalización no es homogéneo, ni parejo, ni completo y, sobre todo, no es irreversible. Por ello aparecen las ten-

dencias opuestas: las de resistencia y aquellas que fragmentan lo global para dejarlo en regionalismos confrontados entre sí.

Es necesario señalar que la globalización tiene mucho de ideológico; ha sido utilizada como concepto para expresar una estrategia política del imperio con el fin hacer pasar como inexorable lo que en realidad es una tendencia alentada por los grandes centros de poder, especialmente el estadounidense. Como señala John Saxe-Fernández:

Es necesario tratar, además de los fenómenos estrictamente económicos, aquéllos de naturaleza político-estratégica, especialmente si se tiene presente que en los medios empresariales, gubernamentales y académicos de México —y algo similar puede decirse del resto de Latinoamérica— parece haberse arraigado una noción de globalización que implica la existencia de fuerzas exógenas que marcan [...] los lineamientos a seguir en materia de política económica e internacional: se trata de una noción excluyente de las fuerzas sociales y de la dinámica interna de la sociedad civil respectiva, que es precisamente la más afectada por esas formas de globalización.⁶

Como señalan Petra y Brill, en las teorías contemporáneas acerca del subdesarrollo están presentes formulaciones del globalismo que dan como un hecho incontestable que: 1) La dominación internacional es institucionalizada, el poder es una posición. 2) La posición de un actor dentro del sistema se analiza de manera estática y aceptando que hay una tendencia inherente del mercado hacia el equilibrio. 3) Se asume que las partes expresan el todo, lo que subsume todos los componentes en un mismo nivel de abstracción; y 4) Los argumentos se desarrollan con razonamientos deductivos y axiomáticos, lo mismo que los atributos de cada actor.⁷ El poder no es una posición, sino una relación de fuerzas y ésta no es estática. Y es aquí donde las naciones pueden oponerse a las fuerzas del capital. “Mientras los países centrales tienen enormes recursos de capital

⁶ J. Saxe-Fernández, “La globalización: aspectos geoeconómicos y geopolíticos”, *Globalización, integración y derechos humanos en el Caribe, USA*, núm. 11, 1995, p. 23.

⁷ Petra y Brill, citado por J. Saxe-Fernández en *idem*.

y tecnología, los de la periferia cuentan con fuerzas de trabajo que pueden ser organizadas y movilizadas.”⁸

Por lo anterior, consideramos que la globalización es mucho más un fenómeno impositivo que el resultado de fuerzas invisibles, incontrolables y exógenas a los países. Por el contrario, es necesaria la concurrencia de los Estados y sus aparatos políticos para preparar el terreno a la globalización, tanto desde países emisores como Estados Unidos —que utiliza todos los instrumentos internacionales que ha creado y maneja en su beneficio, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, para obligar a los países a abrir las puertas a las nuevas formas de expoliación capitalista—, como en las periferias receptoras cuyos gobiernos facilitan el ingreso de capitales y la extracción de riqueza de las naciones en las cuales tienen sus filiales las grandes corporaciones internacionales.

Hay que agregar que dichas corporaciones no son empresas sin patria: los gobiernos de los países a los cuales pertenecen les allanan el camino, en el mediano y largo plazos, para que puedan hacer negocios de la mejor manera, sea presionando por la vía económica, política, militar o usando las tres fuerzas a la vez. Leo Panitch afirma:

La desaforada búsqueda de mercados y utilidades trae cambios cada vez más rápidos en la producción y el espacio, la industria y el comercio, la ocupación, con efectos profundos en la organización de las clases y los Estados. Es a través de este feroz proceso de expansión y cambio que el capitalismo se preserva a sí mismo, se mantiene como capitalismo, sigue siendo sistema.⁹

Robert Cox señala que la llamada “nueva situación”, “globalización” o como él la denomina “perestroika global”,¹⁰ más que una decisión consciente de un liderazgo político, constituye el resultado de cambios estructurales en el capitalismo, mismos que sitúa entre los años 1968-1975.

⁸ J. Saxe-Fernández, *ibid.*, p. 23.

⁹ L. Panitch, *Globalization and the State*, México, UNAM, 1994, p. 8.

¹⁰ R. Cox, *Global perestroika*, México, UNAM, 1994.

Las características de esos cambios son definidas por Cox de la siguiente manera:

a) Antes, la inflación se consideraba un estímulo para el crecimiento; hoy aparece como inhibidora de la inversión. b) La estructura de la producción pasó de una economía de escala a otra flexible: la ganancia ya no se basa en producir grandes volúmenes en un solo lugar, sino en elaborar productos cuyas partes se fabrican en distintas plantas y países del planeta. Se organiza de acuerdo con el modelo centro-periferia, el cual debilita la fuerza de los trabajadores, de los sindicatos y la autoridad estatal de una nación. c) Tanto los gobiernos como las corporaciones utilizan la deuda como instrumento de crecimiento, en lugar de aprovechar la inversión directa o los impuestos. Ésta se ha convertido en deuda externa difícil de manejar, ya que muchos países deben pagar en divisas. A medida que la dependencia de la deuda externa se acrecienta, los gobiernos se ven cada vez más comprometidos con los mercados financieros mundiales. d) Las corporaciones tampoco son autónomas, ya que responden todavía al Estado en el cual operan. e) Las finanzas han sido separadas de la producción, convertidas en un poder independiente, en verdaderas autócratas.

El criterio que guía a los financieros internacionales es la ganancia de corto plazo por medio de la especulación. Ello produce destrucción tanto de empleos como de capital productivo. Es la contraparte capitalista de la destrucción por la perestroika de los poderes productivos que existieron en el socialismo real.

Para Harry Magdoff, entre los cambios que trae la globalización destaca el enorme y rápido crecimiento en las dos últimas décadas de la inversión extranjera directa. Sin embargo, ésta se caracteriza en el primer mundo por el surgimiento de una espiral crediticia, aumento del flujo internacional de capital y especulación. Y en los países de la periferia por una penetración más amplia y profunda que en el pasado. La inversión es crecientemente transferida de unos países ricos a otros. A pesar de las transformaciones mundiales en la economía, la dependencia de los países del Sur respecto de los del Norte continúa y la brecha entre ambos sigue ampliándose.

Arthur MacEwan¹¹ analiza los fenómenos producidos por la glo-

¹¹ Véase A. MacEwan, *Globalization and stagnation*, México, UNAM, 1994.

balización en su relación con el crecimiento y su contraparte, el estancamiento económico. A primera vista, en la historia del capitalismo la globalización y el crecimiento han aparecido estrechamente ligados, reforzando mutuamente las bases del sistema. Sin embargo, señala, hay algunos problemas que es necesario citar: 1) La actual globalización neoliberal no es lo mismo que la expansión histórica del capitalismo. En la dimensión histórica de los inicios del capitalismo, todo país que hubiese alcanzado un desarrollo exitoso contó con la intervención del Estado para regular la actividad productiva, especialmente el comercio exterior. En la globalización, el proceso desregulador del comercio también cuenta con el impulso y aval de los gobiernos. 2) Cuando la globalización (o en términos anteriores, la expansión) se ha asociado con un rápido crecimiento, éste ha tenido que ver con causas específicas y no sólo con dicha globalización. Esas causas son, por ejemplo, un desarrollo tecnológico especial, como la revolución industrial, o nuevas maneras de producir y mercadear. 3) Cuando la globalización genera inequidades, tiende a minar el crecimiento. Tal situación se daba en un principio y se mantiene hoy, según reflejan los datos estadísticos. 4) Cuando la globalización ha sido efectivo motor de crecimiento también se daba una base institucional que aseguraba la estabilidad internacional. En el actual proceso no es el caso. Hoy, con las guerras localizadas, el desorden en el comercio, la desaparición del bloque socialista y el surgimiento, en lugar de la guerra fría, de una brusca pelea por los mercados, la estabilidad está lejos de ser una realidad. No hay tampoco un Estado hegemónico que pueda dictar las reglas del juego en escala mundial. Los intentos de Estados Unidos, por ejemplo, con la ley Helms-Burton, se han topado con la resistencia de las demás naciones. Esto es porque todavía hay intereses distintos y contradictorios entre los países y las compañías transnacionales originales de cada república. No existe, hasta hoy, un consenso establecido en forma de ley que subordine a los Estados. Las instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y otras se ocupan de dictar políticas económicas, pero éstas pasan necesariamente, así sea de manera formal, por la aceptación de los gobiernos.

Si bien tanto la expansión como la globalidad provienen del movimiento del capitalismo en su desarrollo, la segunda tiene caracterís-

ticas que la hacen diferente de la primera en términos de la modalidad en que se expresa ese desarrollo y, fundamentalmente, en el papel que el Estado asume.

Las corporaciones mundiales

La expresión más general y asible que asume la globalización en lo económico es la aparición de un organismo productivo que se domina corporación global, transnacional, mundial. La industria toda, en sus diferentes ramas, tiene a sus exponentes más rentables en las corporaciones.

Las empresas que se han denominado corporaciones se fueron conformando bajo las pautas actuales después de la Segunda Guerra Mundial. El rápido crecimiento del capitalismo de posguerra dio lugar a que las compañías transnacionales se organizaran para producir con los costos más bajos y las ganancias más altas posibles. Para ello desarrollaron un esquema que puede resumirse en las siguientes características:

- a) Consideran al mundo como una sola unidad económica.
- b) Su producción se encuentra centralmente planificada en escala mundial.
- c) Las fronteras son demarcaciones convencionales que no definen necesidades comerciales ni tendencias del consumidor.
- d) Transforman al Estado-nación para que sirva a los intereses de la globalización. Para evitar que los gobiernos pongan traba a su actividad se asocian con ellos.
- e) Usan las finanzas, la tecnología y la comercialización para crear un único gran mercado.
- f) Generan una competencia oligopólica en la cual no se encuentran incluidos los precios. Los oligopolios son compañías con recursos para integrar actividades en escala mundial.
- g) Los bienes y servicios que generan son producidos en gran cantidad de países, a veces completos, por medio de filiales; a veces en partes, mediante la maquila.

Las consecuencias de la actividad de las corporaciones mundiales no son únicamente económicas; producen también transformaciones sociales y culturales. Quizá las más importantes sean el cambio en la división internacional del trabajo, la transformación del Estado y su soberanía, el despojo de las armas tradicionales de lucha de los trabajadores frente al capital y la uniformidad en las propuestas culturales.

Las corporaciones del entretenimiento

Desde los años treinta, los teóricos de la Escuela de Frankfurt, Adorno y Horkheimer especialmente, elaboraron un nuevo concepto para definir a la cultura que estaba creándose a partir del surgimiento de los medios de difusión masiva. Señalaron que las emisiones de dichos medios eran producidas con los mismos parámetros de la industria de gran escala y con fines semejantes: el lucro por encima de cualquier otra consideración. Por tanto, nos encontramos ante lo que ellos denominaron “industria cultural”. En esa época las referencias empíricas eran el cine y en alguna medida la radio, la fotografía, los discos y la reproducción de obras de arte mediante carteles, libros y facsímiles. La televisión, el poderoso medio de nuestros días, no había aparecido ni sus características de gran empresa se perfilaban aún.

Al engullir la creación artística y cultural, las consecuencias fueron la transformación de esa cultura en un producto de evidente menor calidad, variedad y riqueza de sentimientos, según la apreciación decimonónica de dichos autores. El espectador también se transformó y cambiaron las maneras de disfrutar del esparcimiento, el arte y los productos del espíritu. La obra de arte en la época de su reproducción técnica, según Adorno, perdió una cualidad intrínseca a toda obra anterior: la autenticidad. Dejó de tener importancia el que una obra fuese o no original, pues su esencia misma es la de ser copia, un múltiplo idéntico a todos los demás. Aparecía así la estandarización tanto en el momento de crear como en el de acercarse a la obra.

Sin embargo, a esa estandarización se le añadió una característica antes desconocida: la enorme extensión de los productos de la cul-

tura. El carácter elitista que habían tenido las artes dejó paso a nuevas manifestaciones expresivas que alcanzaron a las masas. Una de las cualidades de dicha cultura y en gran medida razón de su enorme éxito, según lo han descrito autores como Barthes, Eco y otros, es que sus productos se basan en el placer. La satisfacción de deseos manifiestos u ocultos, el carácter lúdico y el disfrute virtual de emociones los hacen ser apreciados e incluso indispensables en la imaginación colectiva.

Como lo habían previsto los autores de la Escuela de Frankfurt, las "industrias culturales" seguirían con el tiempo el mismo tipo de desarrollo de las grandes corporaciones mundiales. Así lo señala Herbert Schiller:

La actual eficiencia de las imprentas y el invento de la radio, la televisión, el cable, las fibras ópticas, la comunicación por satélite y la computadora han transformado las comunicaciones. Sin embargo, la instrumentación y el proceso mismo de la comunicación permanecen, en su mayor parte, firmemente anclados en las relaciones mercantiles.¹²

La aparición de la concentración de corporaciones mundiales de medios se remonta a los años ochenta, cuando se inicia en Estados Unidos un verdadero *boom* de compras, fusiones, convenios para unir en una cuantas empresas la producción de cine, libros, discos, video y televisión. Dichos acuerdos comerciales estuvieron precedidos por varios elementos de tipo económico y social. Entre ellos destacan: el desarrollo de la tecnología, que permitió la difusión ampliada de mensajes; la orientación neoliberal en Europa y América Latina que llevó a la desregulación y a privatizar parte del monopolio estatal de los medios; el aumento en los volúmenes de publicidad y por tanto en las ganancias; la crisis económica que requirió de las empresas un esfuerzo para no desaparecer, con lo cual quedaron en el mercado sólo las más grandes; la aparición en la escena mundial

¹² H. I. Schiller, *Cultura, S.A. La apropiación corporativa de la expresión pública*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1993, p. 49.

de Japón como una nueva y reconocida potencia económica en disputa con Estados Unidos y la Comunidad Europea. A fines de los años ochenta la desintegración del bloque soviético reafirmaría las tendencias hacia el lucro en los medios.

Antes de convertirse en corporaciones o para serlo, las industrias de medios de comunicación se integran y concentran. Hay dos caminos para llegar a la concentración. Por una parte, según indicadores proporcionados por el Centro de Estudios de la Comunicación de Barcelona, se da un proceso de integración. Éste se aplica a las empresas y consiste en desarrollar todas las formas de control y de poder sobre sus actividades. La integración puede darse de manera vertical —cuando se controla desde la producción hasta la distribución y el consumo en una sola empresa— o de manera horizontal —cuando se controla un solo proceso pero en varias empresas—. O sea: una compañía produce sus programas, tiene canales donde distribuirlos y también vende sus series; controla todo el proceso, es una integración vertical. Otra compañía controla la distribución de películas en todos los mercados de América Latina; se trata de una integración horizontal.

La integración, tanto vertical como horizontal, es una condición necesaria para que se produzca el otro fenómeno, la concentración, aunque no es suficiente, pues se requieren elementos de tipo político y social para que ésta se cumpla. La concentración incluye al mercado, es decir, se acapara un enorme segmento del mercado para asegurar la venta del producto. La concentración implica que varias empresas, integradas vertical y horizontalmente se unan para formar una sola; de esa manera pueden acaparar el mercado de uno o varios productos.

La complejidad de los mercados de la comunicación podría sugerir su división en uno de producción y otro de distribución o de consumo, cada uno con sus propios submercados. Otro criterio sería agruparlos por el contenido (géneros, tipos) o por el ámbito geográfico (regional, nacional, internacional).

...la concentración de un mercado de medios de comunicación puede definirse como un incremento en la presencia de una empresa o de un reducido grupo de compañías de comunicación en cualquier mercado como consecuencia de varios proce-

posibles: adquisiciones, fusiones, convenios con otras compañías o incluso la desaparición de competidores.¹³

Las adquisiciones requieren, de quien las hace, superioridad financiera, industrial y comercial aparejada con la necesidad de mejorar la capacidad competitiva. Éstas pueden ser de compañías completas o de acciones que, si bien no permiten el control directo, sí aumentan la participación y las ganancias en la operación global. Un ejemplo sería la adquisición del 49% de las acciones de Cablevisión por Telmex. Las fusiones aparecen por lo general cuando hay crisis en la industria y las compañías individuales se ven presionadas para conjuntar esfuerzos y recursos con el fin de remontar las dificultades económicas. También es posible que una gran compañía absorba a varias pequeñas.

El lanzamiento de nuevos medios y empresas requiere mercados cambiantes con posibilidad de expansión y quien se embarque en dicho lanzamiento debe tener suficiente apoyo financiero. Por último, el acuerdo entre empresas surge cuando el mercado es estable pero existen barreras nacionales a la entrada de productos.

En términos generales, como asegura Flichy, los principales movimientos de acumulación y de movilidad del capital son elementos constitutivos de una cierta homogeneidad de las industrias audiovisuales y de los medios de comunicación de masas.

La mercancía cultural no puede sustraerse, a pesar de sus características propias, a las leyes impuestas por el modo de producción dominante. [...] G. Murdoch y P. Golding estiman que la concentración es más elevada en las industrias culturales que en el resto de la economía británica.¹⁴

La concentración primero toma la forma del oligopolio y más tarde, cuando las reglas impuestas por el Estado lo permiten, se llega al monopolio. El oligopolio en los mercados culturales es posible si se conjuntan tres elementos, según Barry Litman: la eficiencia en los

¹³ A. Sánchez-Tabernero, *Concentración de la comunicación en Europa, empresa comercial e interés público*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1993, p. 30.

¹⁴ P. Flichy, *Las multinacionales del audiovisual*, Barcelona, Gustavo Gili, 1984, p. 147.

costos, la diferenciación del producto y la integración vertical. En sus términos más sencillos, señala el autor, el poder del mercado se refiere a la habilidad para dominarlo con un producto particular. Tal posición generalmente se produce al crear una “demanda inelástica”. Sin sustitutos posibles, el producto es indispensable para los consumidores con lo cual la empresa que lo fabrica puede imponer precios y obtener beneficios gigantescos.

Las redes televisivas compiten pero también cooperan entre ellas en ciertos ámbitos, por ejemplo, en los precios de la publicidad, con el fin de crear un techo que les asegure, por una parte, que las ganancias no van a bajar de un cierto nivel y, por otra, la opción de aumentar las tarifas según su conveniencia. Por ello la competencia oligopólica no toca los precios.

Para diferenciarse entre sí, las redes televisivas usan su producto principal: los programas y la manera de elaborar sus horarios. Con esta técnica buscan obtener el mayor número posible de televidentes, lo que se ha dado en llamar la “sintonía” o *rating*.

Para asegurar su parte del mercado, un oligopolio debe basar su operación en eficiencia productiva, distributiva, y administrativa y, especialmente, en invertir en investigación y desarrollo. Con todo esto la empresa obtiene una curva de costo mínima, lo cual le asegura su condición de oligopolio presente y futura.

Si bien, como se dijo antes, en la globalización la economía de escala deja su lugar a la flexible, en la industria del entretenimiento la primera sigue siendo la regla pues sus obras no pueden ser producidas y estructuradas más que de forma unitaria. Especialmente “en las redes televisivas comerciales la economía de escala existe”. Debido a la característica única de los medios —consistentes en que la programación puede ser consumida por un gran número de personas sin que se desgaste—, hay un incentivo para transmitirla masivamente y por tanto a hacerlo por redes gigantes. Además, dados los costos fijos asociados a la “primera copia”, en la medida en que más hogares sean alcanzados, menor es el costo por unidad.

Los emisores se ven compelidos a diseñar contenidos que interesen al mayor número de personas, con lo cual pueden a su vez aumentar el precio de su tiempo para los anuncios. Así

bajan los costos y aumentan los beneficios. El concepto de red ayuda a los emisores a maximizar sus ganancias.

El segundo tipo de eficiencia proviene de manejar simultáneamente muchos programas, con lo cual distribuyen el costo de una cadena entre muchos espacios distintos. El mismo principio se aplica al utilizar el satélite e incluso varias tecnologías a la vez. Esta economía de escala multidimensional produjo el surgimiento de las cadenas y la propensión a que se conviertan en oligopolios.¹⁵

Por lo que se refiere a la integración vertical, Litman señala que se trata de una situación en la que varias empresas en una industria operan simultáneamente en más de una etapa de la producción. Sin embargo, la integración vertical es más costosa e implica mayores riesgos que funcionar en una sola etapa de la producción, ya que es necesaria una inversión más cuantiosa así como mayores habilidades administrativas. La integración vertical puede adquirir distintas modalidades, la más estable de las cuales es la propiedad directa respecto de las distintas empresas, fenómeno que ha comenzado a operar en la industria del entretenimiento a partir de las fusiones de los años ochenta en Estados Unidos y Europa, y en los noventa en el resto del mundo.

La globalización política

Parece entonces evidente que la globalización no es un fenómeno fundamentalmente económico; por el contrario, pareciera el nombre que se le da a un proceso que implica tanto el desarrollo de las estructuras productivas como la participación política del Estado para fijarlas o marcarles los límites. La globalización aparece como una estrategia de economía política a partir de la cual se despliegan los argumentos y las justificaciones de un modelo de desarrollo liberal cuyo contenido es muy distinto según cada región, continente y país. Así lo afirma Carlos Vilas:

¹⁵ B. Litman, "Network oligopoly power: an economic analysis", en *Hollywood in the age of television*, Boston, Edwin Hyman, 1990.

Los hechos nuevos que están teniendo lugar en el sistema mundial son de tipo político y militar más que de índole económica. Es natural que así sea, ya que el ritmo de cambio de la economía y de las estructuras sociales es más pausado, usualmente, que el de la política y las instituciones legales.¹⁶

Para otros autores, la globalización es el telón de fondo sobre el cual se despliegan las acciones que dan forma y sentido histórico a esa realidad: el resurgimiento de las confrontaciones entre varias potencias económicas del planeta. Al respecto, John Saxe-Fernández señala que “los problemas comerciales entre las potencias capitalistas se trasladan a las esferas políticas y de seguridad”.¹⁷ Históricamente, la unificación europea siempre ha sido percibida como problemática para Washington. La prensa de Estados Unidos ha mostrado temor por el crecimiento de Japón tanto como por la unificación y resurgimiento de la potencia alemana.¹⁸

En el mismo tenor se percibe la aparición de tratados como el recientemente firmado por Canadá-Estados Unidos-México, el TLC. Éstos manifiestan la necesidad de los estadounidenses de asegurarse zonas de influencia amplias, al menos en su área de dominio geopolítico, para estar en capacidad de competir con los otros bloques que están formándose y apareciendo así sea de manera velada: Japón y el Sudeste Asiático, Europa Occidental con visos de apropiarse de la economía de los países del este y con Alemania a la cabeza. La reciente política francesa detonadora de bombas atómicas indica que la sujeción militar a Estados Unidos, derivada de los acuerdos de la Segunda Guerra Mundial, la posguerra y la guerra fría, es una situación que el poder galo percibe, luego de la caída del Muro de Berlín, más como amenaza que como privilegio.

En cuanto al papel que desempeñan los Estados en todo este proceso, hay dos interpretaciones aparentemente opuestas. La primera señala que el fenómeno globalizador está minando al antiguo Estado-nación; atenta contra el concepto de soberanía de los países y poco a poco está surgiendo una especie de Estado transnacional que

¹⁶ C. Vilas, *op. cit.*, p. 7.

¹⁷ J. Saxe-Fernández, *Nafta: los cruces de la geopolítica y geoeconomía del capital*, México, UNAM, 1994, p. 12.

¹⁸ J. Saxe Fernández, *ibid.*, pp. 12-13.

es quien regula las nuevas formas de producir e intercambiar mercancías. Las fronteras nacionales tienden a perderse y a ceder su territorialidad en favor de acuerdos internacionales por medio de los cuales se han caído las barreras que impedían tanto al capital (financiero, especulativo e internacional), como a las corporaciones mundiales hacer negocios sin atender a las diferencias geopolíticas.

La segunda versión dice que los Estados-nación continúan siendo la referencia obligada para todo cambio y transacción internacional. Para que la globalización pueda tener lugar cada país debe modificar su Estado y adecuarlo a los requerimientos del libre tránsito del capital y las mercancías. El territorio sigue importando y las fronteras también. Y sin esos estados nacionales, la globalización no tendría aliados con los cuales contar para llevar a cabo su proceso.

La transformación del Estado-nación

Para que la globalización como modelo económico tenga éxito es necesario que el Estado también se transforme. Según la premisa de que la globalización implica “un nuevo orden internacional que trae consigo la aparición de un sistema económico global que se extiende más allá del control de un solo Estado, de la expansión de redes y ligas transnacionales de comunicación sobre las cuales los Estados particulares tienen poca influencia”,¹⁹ dichos Estados particulares estarían en vías de desaparecer para dejar el espacio a instituciones del tipo del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y los acuerdos como el Tratado de Libre Comercio entre Canadá-Estados Unidos-México.

Sin embargo, esta postura es poco sostenible, según Leo Panitch. En primer lugar —dice— se le ha dado una importancia mayor que la que tiene a los Estados-nación al pensar que en el pasado eran capaces de controlar al capital. Luego es ignorar en qué medida la globalización es de la autoría de los Estados que han participado activamente en la consecución de los objetivos del gran capital. En realidad éstos se han reorganizado y de manera voluntaria han aceptado vincularse con otros Estados y con instituciones globales para

¹⁹ D. Held, citado por L. Panitch, *op. cit.*, p. 11.

seguir teniendo el control y no ser sobrepasados. No obstante, como el origen de cada Estado es históricamente diferente, hay elementos de esa tradición que estorban a la globalización y que son los que deben ser modificados. En el caso de México es claro cómo todas las conquistas sociales establecidas después de la Revolución de 1910 deben de ser removidas de la Constitución y eliminadas de la organización estatal para dar paso a las transformaciones necesarias a la nueva economía mundial.

La reorganización del Estado implica que éste cambia para asegurar los derechos del capital en los ámbitos nacionales e internacionales por encima de los derechos de cualquier otro grupo. Modifica así legislaciones para destrabar la entrada y salida de inversiones, para eliminar barreras al comercio, para regular precios. Al mismo tiempo, pone en práctica programas de reajuste para eliminar su déficit fiscal. Esto se realiza a costa de las mayorías en todos los países, no importa si se trata de los desarrollados como Canadá y Estados Unidos o los pobres como México. Se pasa, pues, de un Estado benefactor a otro neoliberal que elimina paulatinamente los derechos del trabajo bajando así el salario a niveles ínfimos de subsistencia y con ello los costos de producción.

Los cambios en las leyes llegan hasta los ordenamientos mayores como son las constituciones nacionales. Con ello los países ven modificado en pocos años lo que podía haber sido un pacto social sustentado en la práctica y en el texto legal. Tal es el caso de México, cuya Constitución Política fue reformada en el periodo salinista de manera tal que los intereses de los grandes capitales no se vieran obstaculizados por las tradicionales conquistas de los trabajadores y de la sociedad derivadas de la Revolución de 1910.

Aunque la naturaleza del Estado ha cambiado considerablemente, el papel del Estado no ha disminuido necesariamente. Lejos de atestiguar que el Estado ha sido sobrepasado por el capitalismo global, lo que vemos son Estados muy activos y grupos de capitalistas altamente politizados que aseguran la existencia de una nueva constitucionalidad neoliberal.²⁰

²⁰ *Ibid.*, p. 14.

De esa manera se asegura también la disciplina de los actores económicos a los procesos de internacionalización, a los mercados mundiales y al sistema bajo el cual se rigen los sectores más desarrollados del capitalismo mundial.

Para Leo Panitch, este proceso está lleno de ironía. Por ejemplo el hecho de que las leyes sólo pueden ser cambiadas si los cuerpos legislativos han sido controlados, significa que, para sacar a la corporación de la esfera pública y colocarla en la privada, los industriales tuvieron que penetrar la esfera gubernamental. Necesitaron y necesitan el poder estatal para hacer impotente al Estado nacional y adecuarlo a los requerimientos del capital internacionalizado.

Las mismas corporaciones funcionan respondiendo al lugar de origen de su capital. Así lo señala Patrice Flichy: "las multinacionales no son apátridas. Un país determinado del que sale la mayor parte de sus dirigentes y en donde se instala al estado mayor de la compañía, controla su capital".²¹ Ello implica además que el gobierno de ese país está detrás de la multinacional, al igual que su ejército. Tratándose de naciones como Estados Unidos, el poder que puede ejercer dicho respaldo es del todo evidente. En el caso de América Latina, durante los últimos quince años hemos visto aparecer Estados de corte neoliberal cuyos programas de ajuste han modificado la estructura de sus economías para insertarse, con los sectores de punta, en este proceso de mundialización.

Por un lado, el proceso múltiple de internacionalización genera fuerzas que hacen que los Estados soberanos sean menos capaces de manejar los problemas de sus naciones. En este sentido, el Estado-nación y su ideología nacionalista parecen crecientemente obsoletos. Sin embargo, por el otro lado, los Estados se hacen más fuertes, y tratan de asegurar el control sobre sí mismos. Pese a todo, el Estado no ha dejado de distinguirse por la conocida definición de Max Weber en relación con el monopolio legítimo de la violencia sobre un territorio determinado.²²

²¹ P. Flichy, *Las multinacionales del audiovisual*, Barcelona, Gustavo Gili, 1984, p. 210.

²² G. Zabłudovsky, *Sociología y política, el debate clásico y contemporáneo*, México, Porrúa/UNAM, 1995, pp. 83-84.

La globalización social

Para algunos autores como Paul Kennedy (1993), Richard Barnet y John Cavanagh (1994), entre otros, las corporaciones transnacionales no tienen patria ni bandera. Se rigen solamente por el principio de la mayor utilidad posible. No les importa que sus obreros hayan nacido en Singapur, en Minnesota o en Guatemala y que los consumidores sean negros, amarillos o blancos; católicos, musulmanes o budistas, con tal de que adquieran los productos que se han diseñado y fabricado basados en esquemas y patrones que pretenden la universalidad.

En palabras de Paul Kennedy, la globalización debe entenderse como interdependencia de todo el mundo, ningún país puede considerarse aislado. Dicha interrelación ha hecho que aparezcan problemas que son sin duda globales y que afectan por igual a los países pobres y ricos. En su libro *Hacia el siglo XXI* plantea que los asuntos conflictivos fundamentales que conciernen a todos los habitantes del planeta en este momento histórico son: la explosión demográfica, la contaminación, el desarrollo tecnológico (robótica, biotecnología, telecomunicaciones), el auge de las finanzas y la sociedad multinacional junto al reparto de la riqueza.

Al referirse a la globalización lo hace como un fenómeno occidental que ha ido abarcando cada vez mayores regiones del mundo. También mira al capitalismo como la tendencia más segura hacia el año 2025, fecha hasta la cual prolonga sus estimaciones. Sin triunfalismo pero con la seguridad de que no habrá viraje, analiza la situación actual con la perspectiva de una historia lineal que no cambiará su camino, al menos no en el mediano plazo. Y paralelamente alerta sobre los peligros que implican las tendencias que él advierte.

Pero también otra tesis señala que para que la globalización pueda tener lugar, los Estados han de desempeñar un papel central, puesto que sin su intervención los cambios no tendrían lugar o se verían obstaculizados.